lax889889.com 299520.xyz

龙途互动出品

中国定制游
行业报告

Dragon Trail
INTERACTIVE

2020年8月

liaohan.net nblax520.com

VISIT…

lax889889.com 299520.xyz

每日免费获取报告

1、每日微信群内分享**7+**最新重磅报告；

2、每日分享当日**华尔街日报**、金融时报；

3、每周分享**经济学人**

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，起点财经仅分发做内部学习。

扫一扫二维码
关注公号
回复：**研究报告**
加入“起点财经”微信群。。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

目录

研究背景	3
研究方法	4
核心结论	6
模糊的市场认知	9
定制游的价值与价格	11
提升市场认知的四个要点	13
● *行程设计*	14
● *旅行顾问*	17
● *技术与个性化平衡*	20
● *价格匹配*	21
疫情之下的定制游	23

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

研究背景

近年来，越来越多的游客选择以定制游的形式出游。定制游的发展受益于不断扩大的旅游市场、旅游人次、旅游消费以及旅游市场对个性化行程的追求。过去，定制游主要面向高端市场，提供一对一的全程旅游顾问服务。

随着定制游逐渐走入大众视角，出现过种种挑战，包括资源获取、技术沉淀以及人才稀缺。而市场的变化却从未减慢脚步，私家团、定制游等旅游形式越发常见，个性化的需求越来越多，这些趋势对定制游机构的供应链、技术掌控以及定制师的经验提出了更高的要求。2020年来，受到新冠疫情地影响，市场将迎来新的变化，需要从业者更高效的产出应对策略。

而相比跟团与自由行来说，行业内有关定制游的数据与研究较少，现有的相关报告专注于展现行业的发展背景、需求、供给、运营挑战。本报告希望从游客的角度出发，通过了解游客对定制游的看法，挖掘定制游的驱动因素以及对定制服务的需求变化 ，梳理定制游在疫情当下的挑战与机遇，结合业界专家的见解，为行业发展给出我们的思考与建议。本次研究作为首个结合游客及从业者共同见解的定制游行业研究，将为日后的相关研究提供数据参考。

本报告采用真实信息得出研究结果，由龙途互动资助，由Dragon Trail Research发布，不受任何企业或机构委托。获得更多中国旅游市场趋势与数字营销资讯，请访问 https://dragontrail.com/resources.

Dragon Trail INTERACTIVE

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

研究方法

本报告采用了定性与定量相结合的研究方法，通过线上调研与深度访谈，将获取的数据与专业见解交叉验证、相互补充，确保研究结论的有效性、可信度、代表性。线上调研有效获取并量化定制游游客的行为特征、偏好及满意度，为行业提供测量标准。本次报告的线上调研利用问卷星样本库，同时借助广州广之旅国际旅行社股份有限公司公众号开展，共计获取了427份有效问卷，其中30%来自广之旅公众号，70%来自问卷星样本库，97%的调研对象均来自北上广深四个一线城市。

- 投放渠道：70%问卷星样本库，30%广之旅公众号
- 投放周期：2020年4月22日至6月4日
- 调研对象：有过国内或境外定制游经历的中国游客
- 为了确保样本的代表性，研究结论将以70%的问卷星样本为主。

调研结果显示，大部分调研对象在2019年有过定制游的经历，超过半数表示未来将每年一次定制出游。以下为本次调研的问卷星样本属性

家庭结构	
单身	18%
未婚	7%
已婚无孩	17%
已婚+1孩	45%
已婚+2孩	11%

学历	
高中及以下	1%
专科	8%
本科	68%
硕士及以上	23%

年龄	
20-29	40%
30-39	53%
40-49	6%
50+	1%

月收入范围	
5K及以下	2%
5001-12K	28%
12001-25K	41%
25001-35K	21%
35001-55K	8%
55001+	1%

Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Dragon Trail Research对受邀采访的业界人士进行了1对1的电话访谈，深入了解行业背景，结合定量数据，产出更丰富的结论与建议。

特别鸣谢

蔡韵
联合创始人，无二之旅

Benjamín García Cantolla
Director Sales & Marketing, NOMADE Unique Experiences

李妍
副总裁，6人游旅行网

上官珑喆
总经理，上海漫道国际旅行社

路小菲
首席营销官，指南猫旅行

Sangeeta Sadarangani
Founder & CEO, Crossing Travel Company Ltd

2020年8月

Thanks

Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

核心结论

1

定制游在2020年仍然是个新颖的旅游方式，由于行业尚未成熟，整体旅游市场对定制游的认知度仍有待提高。

- 随着定制游行业有大批企业涌入，在获取技术与人才的资源上，竞争激烈。同时，大多数企业规模有限，无法通过大规模的市场营销让大众游客深入地了解到定制游服务。而了解定制游服务的游客，往往都是通过与定制游机构或定制师直接接触了解。
- 在面向整体旅游市场的发展过程中，为了让更多游客了解并尝试定制游，演变出了各种碎片化的定制服务，以便适应整体旅游市场中不同游客的需求和预算。在这个过程中，有的定制游机构为传统旅行社提供B2B行程定制服务，包装为套餐卖给终端游客，有的为游客在行前提供行程定制服务，有的提供全程陪同服务。这种现象导致了大众甚至从业者对定制游的定义与理解普遍模糊。

2

由于大众市场对定制游的概念模糊，首次接触到定制游的游客往往难以把控定制游服务的价格区间。

- 一部分游客认为定制游仅仅属于高端消费者，具备与之匹配的预算才能享受定制游服务。这会削减这部分游客接触定制游的意愿，进而失去进一步了解定制游的实际费用、服务范围以及体验感的机会。

liaohan.net nblax520.com

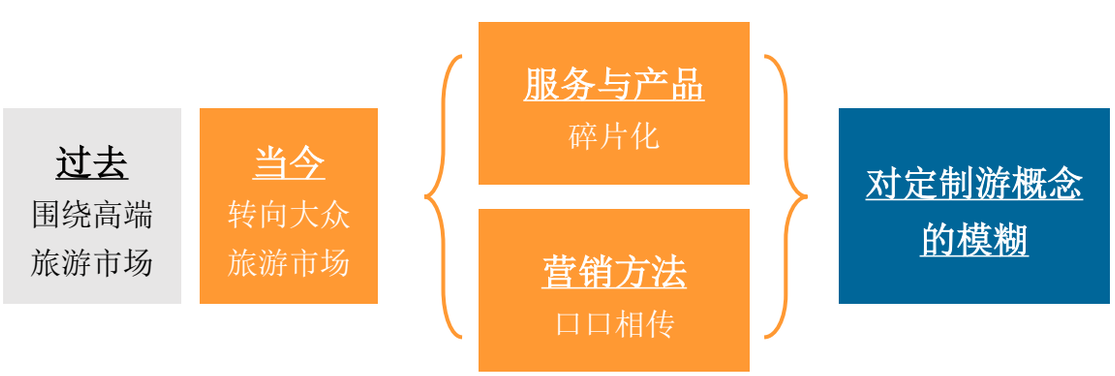
lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

- 另一部分游客认为定制游与跟团游、主题游的费用相差不大，从而忽略了定制服务本身的溢价，难以接受定制游服务的实际价格。同时，为了吸引大众市场接触到定制游，定制游业者推出的碎片化服务和产品往往同质性高，缺乏传统高端定制的多样化、个性化的贴心服务，从而进一步模糊大众市场对定制游价值的认知。对于这部分游客，碎片化服务的效果还在缓慢释放中，而核心的问题是价值的传播，让定制游物有所值，提升游客的转换率及游客粘性。

3

随着中国国内疫情的缓解，带来了国内旅游行业的恢复进程，游客们的安全意识相比疫情之前有所变化，更青睐自驾游、精品小团等私密性高的旅行方式，这将为定制游带来独特的机会与挑战。相比其他旅游方式，定制游机构积累的资源与人才，能够更好地满足游客对私密性、行程变动、旅行保障的需求，提高游客的安全感。在这个阶段，定制游机构需要加深与供应商的沟通，充分了解酒店、航司、目的地的安全防范措施，及时为游客的行程变化带来有效建议。



Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized travel

4

本次研究，系统地梳理了四个要点，围绕定制游的行程设计、服务需求、技术与个性化平衡、价格匹配等方面，为行业的可持续发展分享我们的思考与建议。

- **从旅游经验丰富的游客着手，专注于提升价值。**研究发现，大部分定制游游客对旅游并不陌生，甚至有着丰富的自助游经验。定制游机构在打造行程时，虽然能为游客省心省力，制定独特的行程，但真正的考验在于如何提供全方位的服务，从行程规划和实际旅游中，充分考虑行中细节、当地文化、多样化等需求，提升服务的价值。
- 旅行顾问提供的服务是定制游的核心，**旅行顾问在定制游行业规模化的进程中，是个必不可少的成分。**对于大部分游客来说，旅行顾问的优势仅仅体现在前期的行程设计阶段。在疫情当下，旅行顾问的资质、擅长领域、能力，更应该作为定制游的亮点体现给游客。
- 科技的发展与数字化的进步为行程制定、预订、游客沟通等方面大大提升了效率。与此同时，定制游机构仍然需要**在自动化与个性化之间寻找平衡。**在技术无法取代的方面，深入了解游客的需求，才能全面的为游客定制个性化的行程，提供贴心的服务。
- 成功的定制游机构，不仅满足了游客的诉求，同时也**满足游客对性价比的期望，不断积累更多回头客。**由于市场对定制游的认知模糊，大部分首次接触定制游的游客希望得到透明、合理的报价，清晰了解定制游与跟团游、主题游的区别，以及不同定制游机构的服务区别。对于定制游的目标市场来说，报价合理一致，建立信任，有助于吸引游客进一步了解并且体验定制游服务。

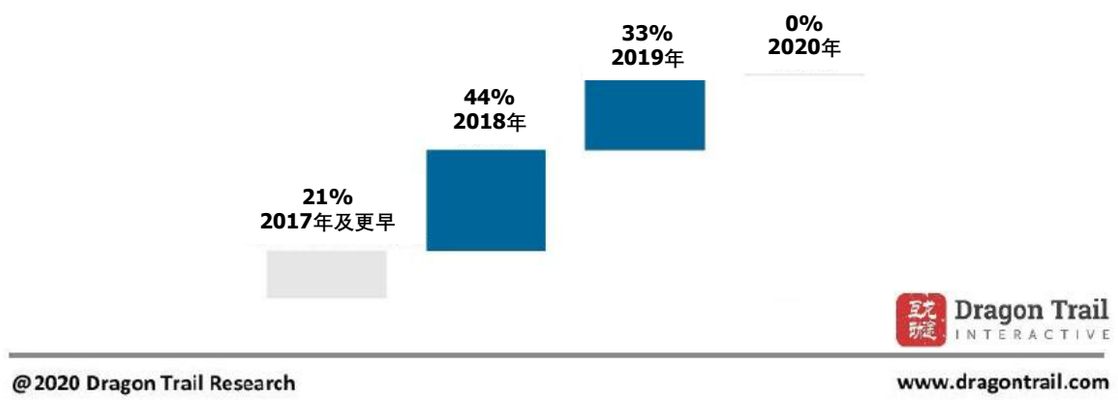
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

模糊的市场认知

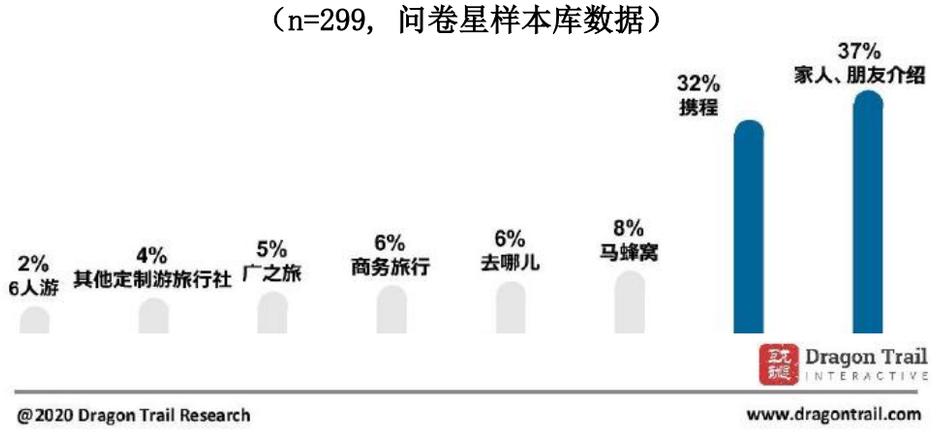
传统的定制游以旅游顾问及个性化服务为特色，在过去主要服务于高端定制市场，为用户提供专属服务。而对于大众旅游市场来说，定制游才刚刚起步，仍然属于新颖的旅游方式。调研发现，77%的定制游游客都是在近几年才了解到定制游服务。

图 1. 第一次认识到定制游是什么时候？
（n=299，问卷星样本库数据）



通常来说，新的服务或产品需要大量的市场营销建立市场认知，而定制游行业中，由于企业的规模有限，广泛的市场营销并不现实。调研发现，定制游的主要传播方式以口口相传为主，携程旅行网（携程）宣传为辅，37%的定制游游客通过家人朋友第一次了解到定制游，32%的定制游游客通过携程了解定制游。

图 2. 第一次认识到定制游是通过哪个渠道？
（n=299，问卷星样本库数据）

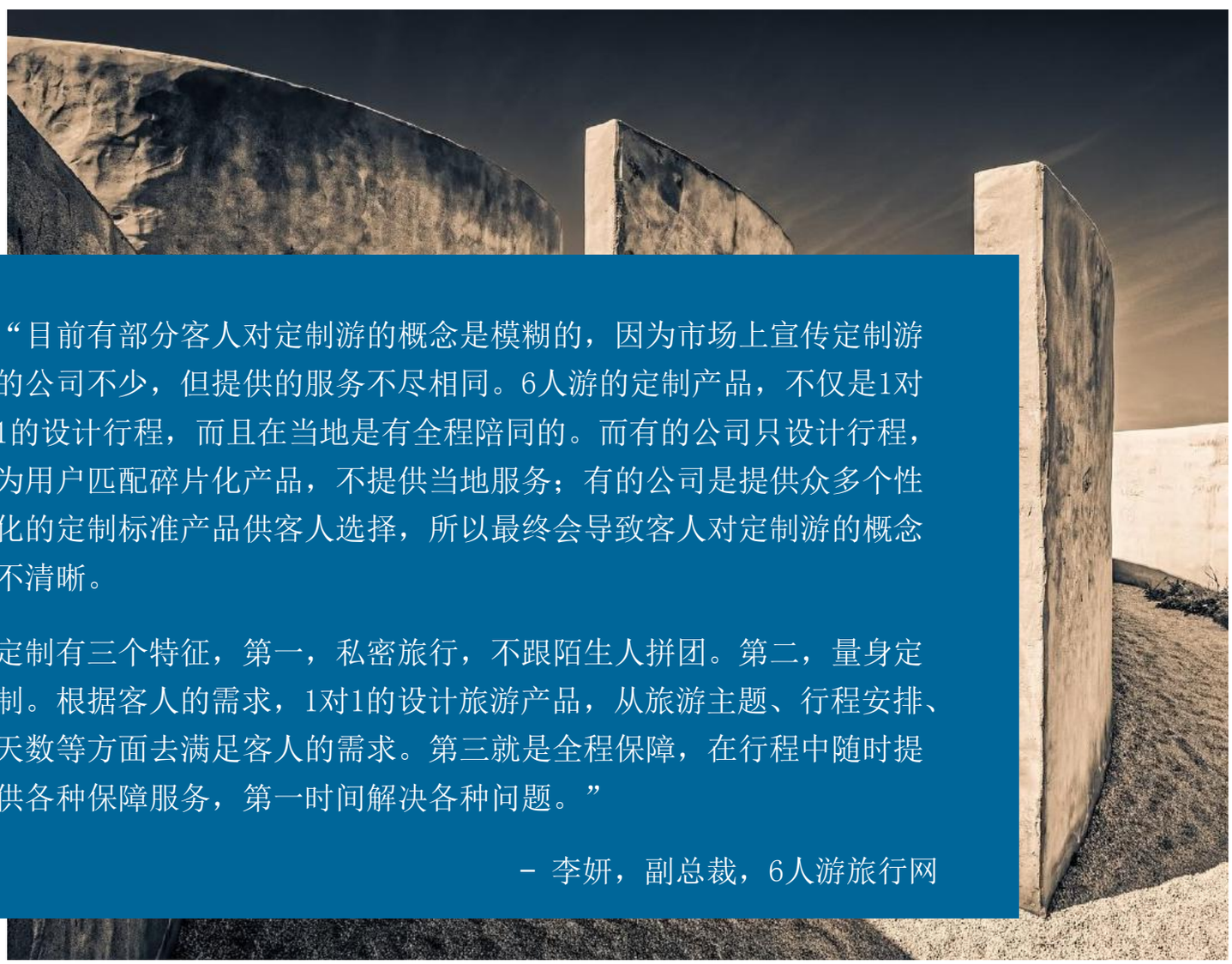


Dragon Trail
INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

定制游在逐渐步入大众市场的过程中，为不同预算范围的游客开设了不同服务，促进大众市场了解定制游。但是，由于不同机构提供的定制服务各不相同，游客对定制游的定义也各不相同，也促进了市场对定制游的模糊认知。碎片化服务虽然加快了行业进入大众视角的速度，但为市场深入了解定制游服务带来了一定的阻碍。



“目前有部分客人对定制游的概念是模糊的，因为市场上宣传定制游的公司不少，但提供的服务不尽相同。6人游的定制产品，不仅是1对1的设计行程，而且在当地是有全程陪同的。而有的公司只设计行程，为用户匹配碎片化产品，不提供当地服务；有的公司是提供众多个性化的定制标准产品供客人选择，所以最终会导致客人对定制游的概念不清晰。

定制有三个特征，第一，私密旅行，不跟陌生人拼团。第二，量身定制。根据客人的需求，1对1的设计旅游产品，从旅游主题、行程安排、天数等方面去满足客人的需求。第三就是全程保障，在行程中随时提供各种保障服务，第一时间解决各种问题。”

– 李妍，副总裁，6人游旅行网

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

定制游的价值与价格

对定制游的模糊认知，将影响游客在首次接触定制游时，对性价比建立不同的概念。一部分游客认为定制游专属高端旅游市场，而大众旅游市场的预算范围无法享受相似的服务。另一部分游客认为定制游与主题游、精品小团价格相差不大，忽略了定制游核心服务的价值。相比于高端市场，大众市场对于服务的价值不够了解， 在首次接触定制游时，无法将定制游的服务价值量化在预算中。

对于前部分的游客，定制游机构需要做到持续引导，逐渐扩大定制游服务的认知范围，增强这部分游客来接触定制游的意愿。对于第二部分的游客，定制游则需引导游客了解服务的价值所在，增加定制游服务的性价比。在这个过程中，有些定制游机构引导游客去尝试定制游服务，并且逐渐理解服务的价值，有些定制游机构提供碎片化服务，将定制游的概念介绍给市场。

“中国的游客们愿意为实质性的东西买单，不愿意为服务买单，但也在慢慢的改变，因为定制游的客户们知道一分钱一分货。”

– 上官珑喆，总经理，
上海漫道国际旅行社

- 口口相传
- 碎片化服务于产品

模糊认知，对价格于与价值的期望层次不齐

liaohan.net nblax520.com

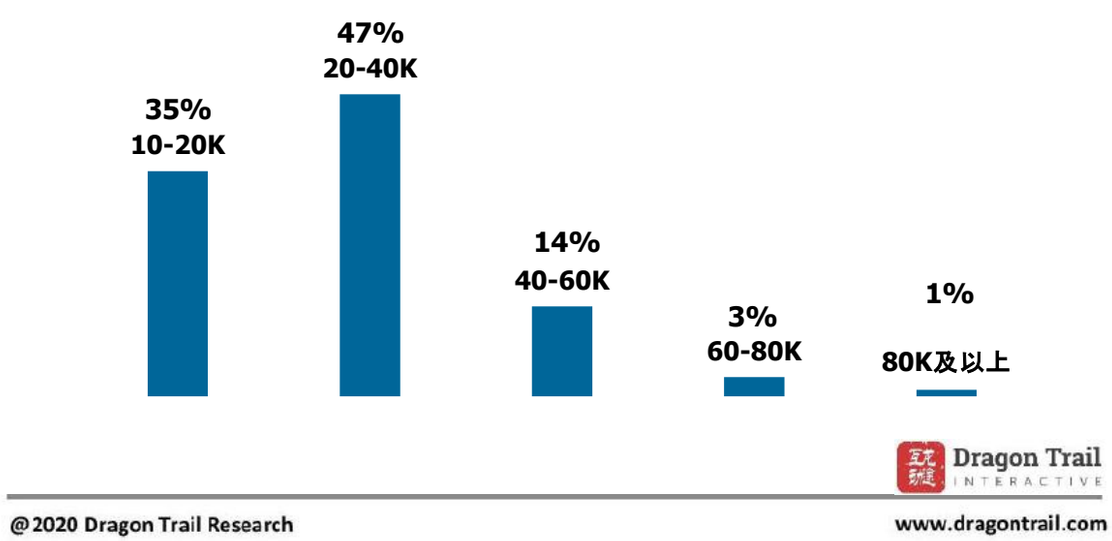
lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

无论是全程服务还是碎片化服务，必然包含一定的服务成本，定制游的价格均比同类型的自助游及跟团游高。在提升市场对定制游认知的过程中，首先需要对市场普及不同价位和与之匹配的服务，锁定目标市场，其次需要提升整体市场对服务的价值认知，有针对性的提升目标市场对定制游的认可。

问卷显示，定制游游客每一次的定制旅行消费，在人民币2万到4万之间，35%的游客消费1万至2万，18%的游客消费4万以上。这个价格区间主要基于疫情之前的平均价格，包括国内游与出境游。本报告提供的价格区间，仅为参考。疫情之下的旅行对于安全与卫生的考虑普遍增强，将促进私家团、高端酒店、行中保险的发展，提高定制游服务对私密性与个性化服务的要求。同时，出境游在2020年8月为止仍未开放，定制游平均价格将按国内游的服务与产品存在一定的浮动。

图 3. 上一次定制游的预算
（n=299，问卷星样本库数据）



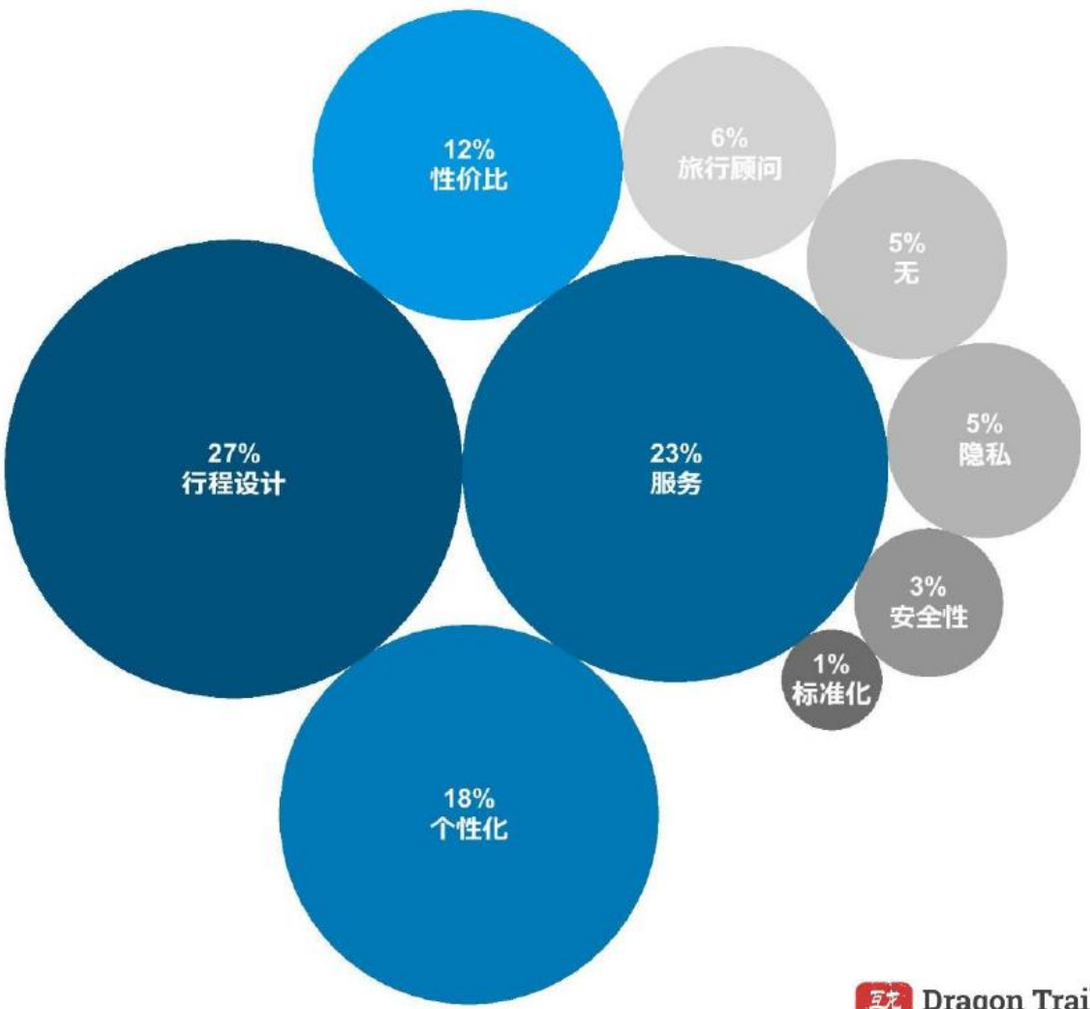
Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

提升市场认知的四个要点

提升市场对定制游的认知度是一个漫长的过程，我们的通过游客问卷和从业者采访，挖掘了几个提升市场认知与认可的要点。本报告将围绕行程设计、服务、技术与个性化平衡、价格匹配四个要点，提出我们的思考与建议。

图 4. 提升市场认知的几个要点
（n=427，全部问卷数据）



liaohan.net nblax520.com

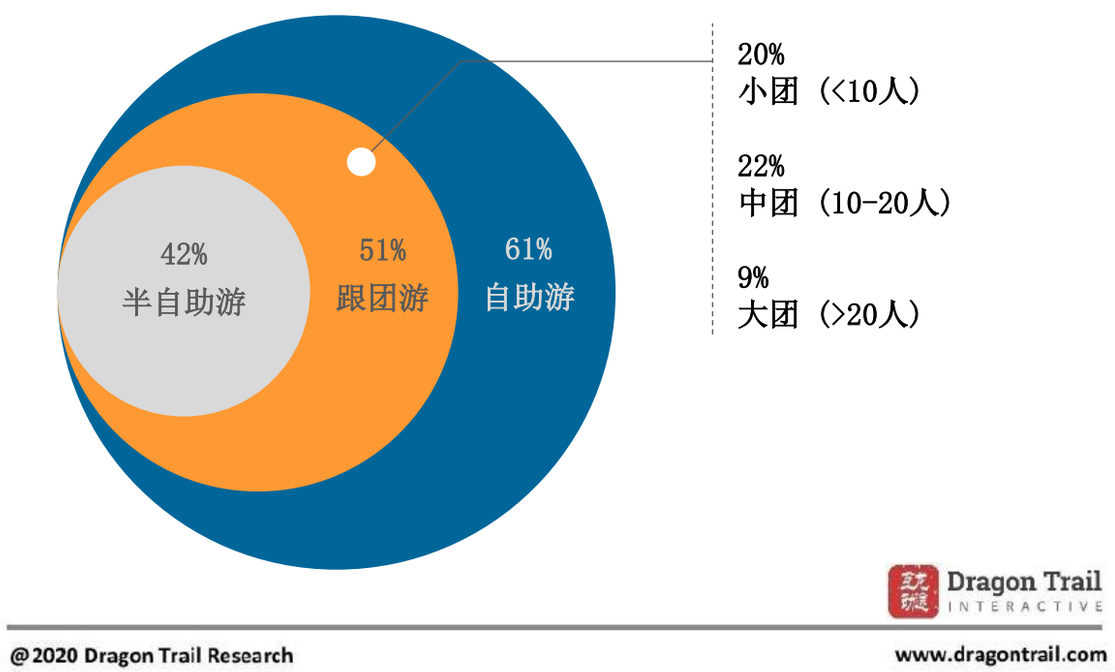
lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

行程设计

定制游的游客中，大部分是有旅游经验的游客，无论过去主要是自助游还是跟团游，在选择定制游时，游客寻求的是额外的需求满足，这也是定制游的机会与价值所在。调研显示，61%的定制游游客在过去3年有过自助游经历，51%游客有过跟团游的经历，跟团游的游客中，又有20%有过精品小团（小于10人）的经历。

图 5. 过去3年内选择过哪些方式旅游？
（n=427，全部问卷数据）



Dragon Trail
INTERACTIVE

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

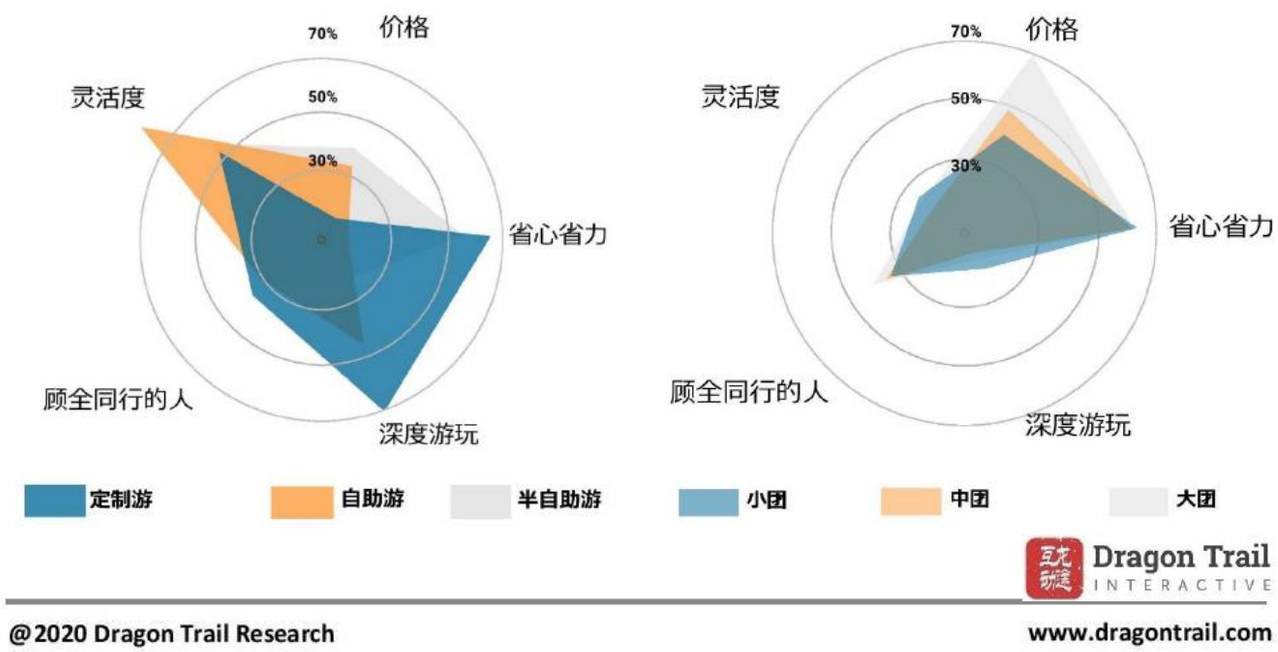
“我们70%的顾客都是有着丰富的旅游经历的中年顾客，他们经常出游，在旅游时寻求纯正的当地文化，他们想要与当地加深了解并为目的地带来正面的影响。”

- Sangeeta Sadarangani, Founder & CEO, Crossing Travel Company Ltd

对于自助游的游客来说，定制游既能深度游玩，又能节省制定行程的时间与精力。同时，对于自助游的游客来说，定制游的灵活性有一定的提升空间。对于跟团游的游客来说，定制游能够带来更高的灵活性与深度游玩的机会。

图 6. 选择各旅游方式的主要原因

（n=427，全部问卷数据）



我们的采访透露，许多定制游机构在制定行程时，通过资源与技术的支持，能够为游客设计独特的行程，同时为游客省心省力。但是，许多定制游的游客仍然在寻找更多的附加价值，包括行程的细节设计、当地文化的摄入、多样性的行程等，这些将成为细分游客及服务价值的参考。

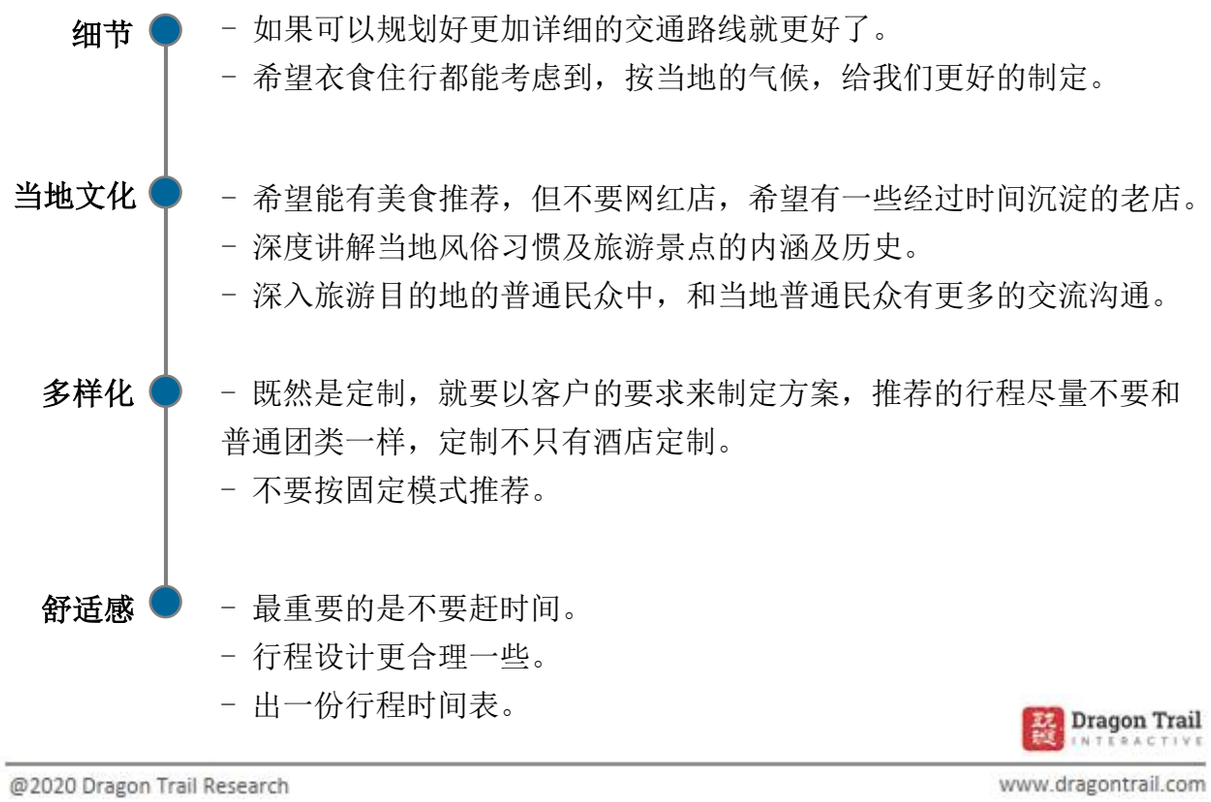
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

调查显示，细节决定成败，许多游客认为能够将细节考虑充分的行程，能让他们感到更加安心，比如道路高峰期或天气变动。同时，对于当地文化来说，游客更多的诉求是体验真实的本土文化，而非网红文化，希望加深对目的地的历史、文化、习俗的认识，而非打卡地标。在行程设计上，游客渴望更多样化的行程，而非套餐式行程。如此可见，定制游服务与产品在满足游客需求上，需要的不仅仅是技术与资源的沉淀，更多的价值将来自资深的旅游顾问，一对一的沟通交流，深入了解游客的实际需求，提供专属的定制服务与产品。

行程定制的价值体现



在定制游的价值驱动方面，需要进一步的研究，深入挖掘定制游的客群分类，比如家庭游、自助游游客及跟团游游客的预订习惯、需求与满意度，为行业的发展提供数据。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

旅行顾问

“定制师就是定制里最核心的部分，专业的定制师要对擅长的目的地有足够的了解，不管是大众景点还是小众景点的玩法。同时，定制师知道针对不同的人群，比如说家庭、情侣、年轻人，会喜欢什么样的地方。另外，定制师有突出的特色，比如说特别擅长设计行程中的美食，或者特别钻研某一个目的地，这些特色需要通过一些标签去表达出来。最后一点，是对定制师的信任感，但树立这个信任也不容易，比较快的两个途径还是通过推荐和电话接触。信任感和专业度与服务态度也有关系。”

– 路小菲，首席营销官，指南猫旅行

碎片化的定制游服务，导致了旅行顾问的专业建议与经验有时仅在行程设计阶段得到展现，但是通过调研发现，无论是行前定制还是行中服务，旅行顾问的都是定制游的核心需求。数据显示，大部分游客仅在定制游前期接触定制师，获得行程定制服务，仅有38%的游客表示定制师提供了全程的服务。另外有9%的游客全程没有接触过旅行顾问，这部分游客更多的是通过线上平台直接购买定制行程套餐。

图 7. 上一次定制游有无定制师
（n=299，问卷星数据库数据）

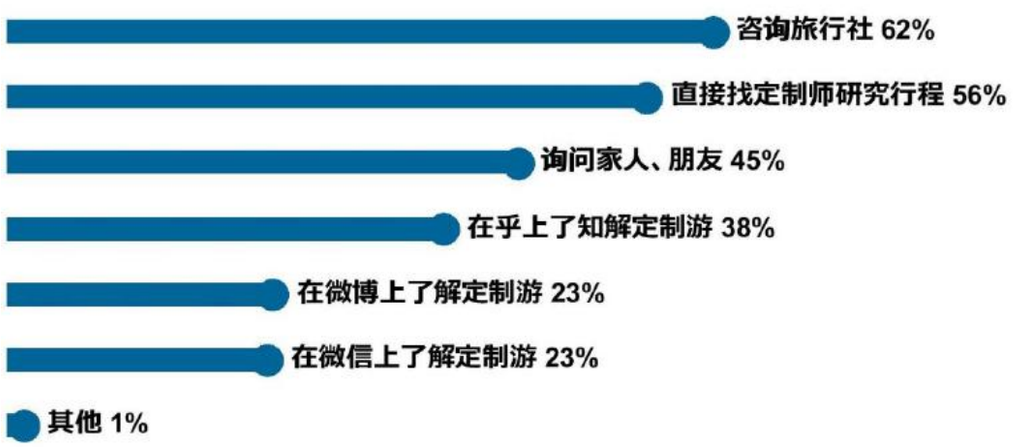
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized Travel

同时，在游客接触定制游的初期，56% 的游客会与旅行顾问接触，深入了解定制游。由此可见，旅行顾问是游客是否进一步了解并体验定制游的主要影响因素之一，但目前的定制游服务中，旅行顾问在行程初期的服务比较常见，而行中服务有待发展。

图 8. 预订过程中，做了哪些准备
（n=427，全部问卷数据）



*Zhihu is an Q&A forum similar to Quora, with significant amount of travel-related content and advice.

Dragon Trail INTERACTIVE

@2020 Dragon Trail Research

Dragon Trail INTERACTIVE

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

无论是行前定制还是行中服务，资深的定制师能为定制游带来体验感的提升。另外，基于普遍的定制游的碎片化服务现状，一定程度上源于资深定制师的缺乏，对于游客来说，则需要专注于贴心的服务，为游客带来安心的体验感。

服务优化要点

定制师的专业度

- 不要宣传得天花乱坠却未能实现，定制游应该通过更细节的服务才能留住更多客户。
- 专业的目的地讲解，人文历史提前深度解读。
- 定制师应该非常熟悉目的地，不要推特别赚钱的路线，而是根据客人需求，安排特有的线路。
- 碰到合适的定制师就很好，有时候不合适也没办法。

精细的服务

- 要24小时服务，而不仅仅是事前。
- 能够按照需求，及时改变行程，能够提供安排
- 定制游有一定的优点，满足了人对旅游更多的认识，定制游应该要随心随性，有更多的可能，大家在旅行中才不会遗憾。

Dragon Trail INTERACTIVE

@2020 Dragon Trail Research www.dragontrail.com

“定制师需要以创新的角度，为客户打开眼界，不仅仅是帮客户介绍应该去哪个目的地玩。对于中国游客来说，定制师的优势还没有完全得以展现。在定制游里，定制师的价值会主导整个行程的体验感”

- Sangeeta Sadarangani, Founder & CEO, Crossing Travel Company Ltd

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

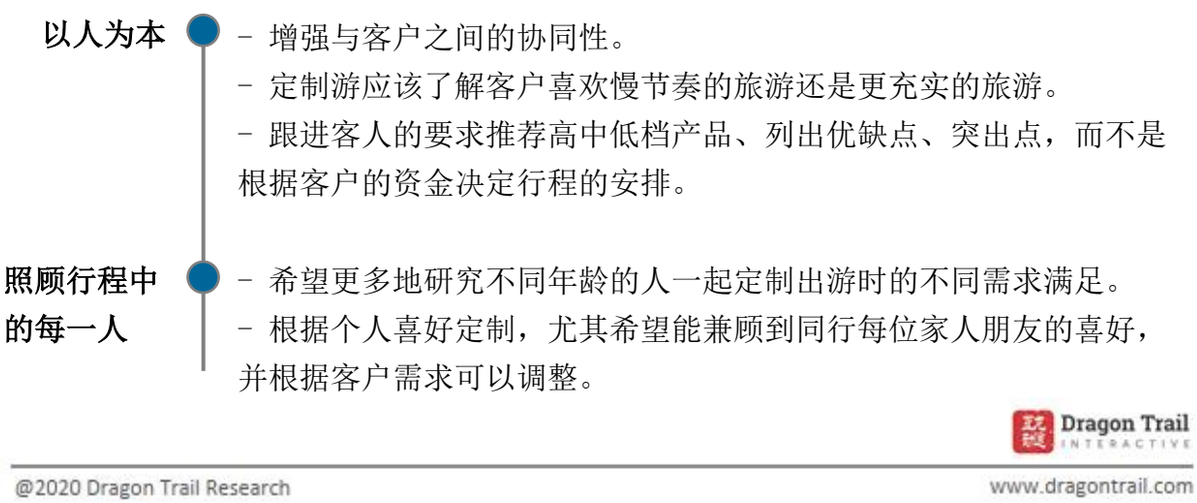
技术与个性化平衡

“应用软件只是个工具，机器对于公式的计算肯定比人做的好，但是客人的实际需求，需要我们亲自去了解，才能通过机器在技术层面上高效的完成工作。旅游很主观，定制游本质还是人，只有跟客户沟通时，才能清楚的了解客户，比如更愿意去住国际连锁酒店，还是独特的酒店，喜不喜欢行程安排的轻松等”

– 李妍，副总裁，6人游旅行网

科技的发展与数字化的融入，让定制游行业高效的设计行程，加速与游客的沟通，同时节省成本，为更多游客带来定制游的服务。但是，对技术的依赖更需要定制游机构高度关注。游客接触定制游，寻找的是跟团游及自由行无法满足的价值，这些价值包括行程细节的考虑，个性化设计，当地文化的体验以及专属的服务感，这些价值都需要通过人与人的沟通去满足。调研显示，定制游游客寻求的个性化，不仅仅是行程设计的独一无二，更多的是以人为本的服务，而技术的利用往往无法全面地满足每个游客细节上的需求。

个性化服务



liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

价格匹配

“线上平台的套餐可能看上去价格很诱人，但是当遇到突发情况时，比如飞机取消等，就会变得非常昂贵，而且需要客人承担。而定制师的任务则是引导客户如何避免多花钱的情况，无论是关于旅行保险、取消政策、升级政策、还是免费早餐等。”

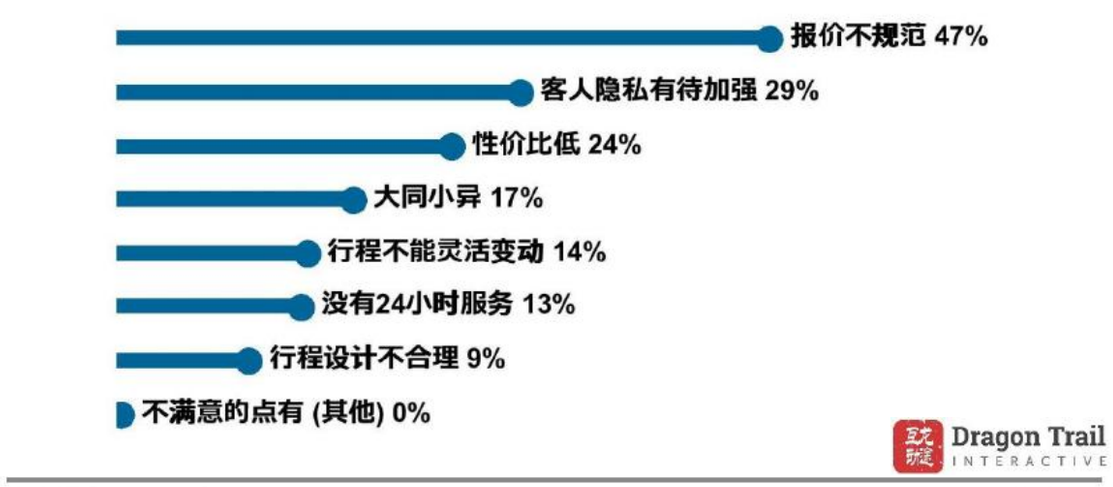
- Sangeeta Sadarangani, Founder & CEO, Crossing Travel Company Ltd

提升市场对定制游的认知，最后一个要点是制定与服务匹配的报价。对于定制游游客来说，定制游价格偏高是常见的疑惑，这种疑惑来源于对定制游没有了解定制服务与之匹配的市场价格，没有了解定制游提供的服务与跟团游或主题游的区别。为此，行业不仅要持续引导新游客，更需要作为一个整体去传播定制游的服务类别及相关报价。

在不断引导市场的基础上，定制游机构还能通过报价的透明化来取得游客的信任。基于行业的碎片化现状，在行业仍未发展成熟的阶段，容易产生报价不规范的现象，减缓行业的健康发展。成功的定制游机构在获客阶段，就开始将定制的服务及报价详细透明的与游客沟通，同时保持报价的一致性，建立信任基础。

图 9. 不满意的要点

（n=299，问卷星样本库数据）



Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

在长期发展的角度讲，传播定制服务的价值，持续引导游客，理解人力与智慧成本的重要性，才能提高目标市场对定制服务的认知，对价格的认可，以及对专业的旅行顾问的需求。未来的行业研究需要深入挖掘获客的有效方法，以及引导游客接受服务价值的方法。

“最大的挑战是引导中国客户去发现他们其实有很多的选择自由，他们可以有梦想的旅游经历，可以将其规划在行程中，而且完全取决于他们对深度游玩的解读，无论是文化、美食、还是目的地本身。对于整个行业来说，设计一个可供多人游玩的行程，远比为2-3个游客设计行程保险。所以客人有时候并没有意识到定制游可以通过更多的方式，去满足他们喜欢做的事情。定制游为游客提供更多的自由，去选择符合他们需求的游玩方式，相比来说，跟团游是为所有人设计的，定制游是为客人专门设计的。”

- Benjamín García Cantolla, Director Sales & Marketing, NOMADE Unique Experiences

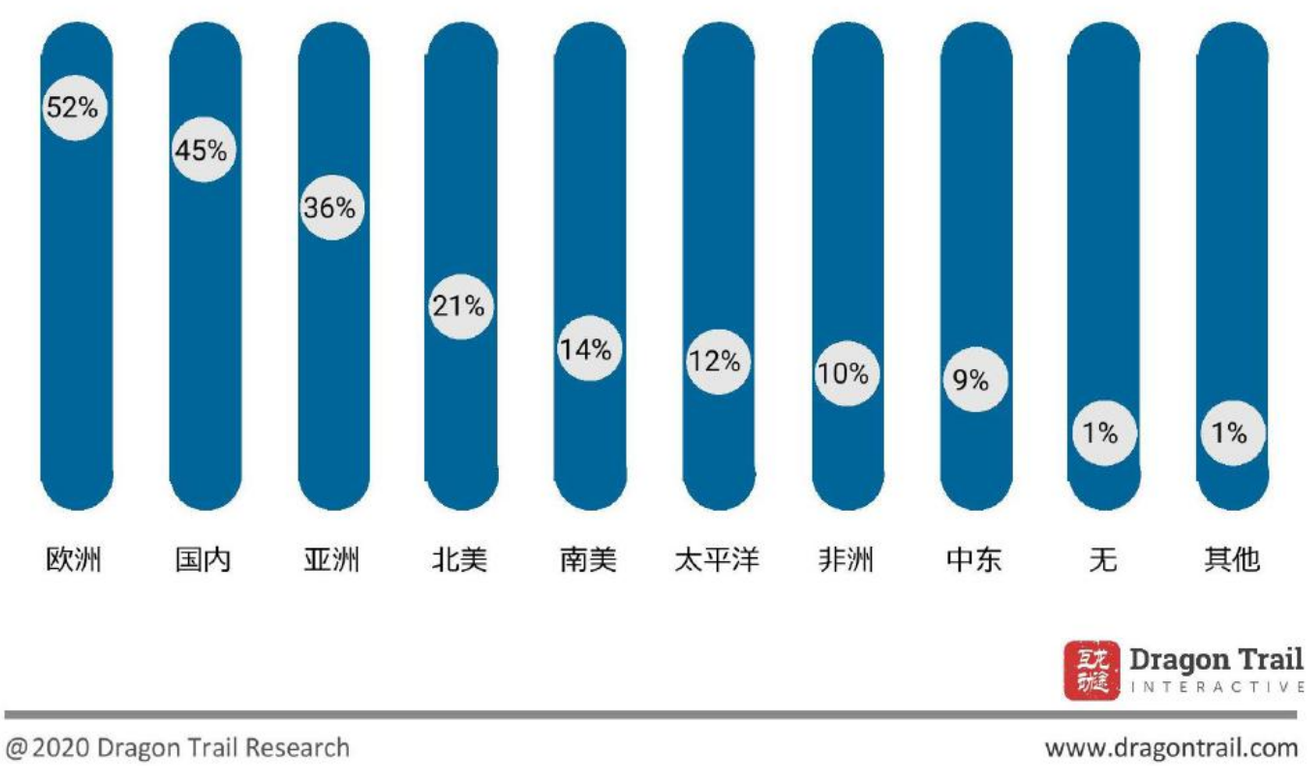
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

疫情之下的定制游

直至2020年8月份，国内跨省旅游已经恢复，而出境旅游仍然处于暂停状态。对于定制游的游客来说，目的地对疫情的防范措施将直接影响出行计划，疫情过后的出境旅游也将取决于各目的地对疫情的防范力度。调研发现， 6月份为止，定制游游客更偏向于欧洲与国内城市，而对于亚洲其他国家、北美、太平洋等国家则并不感冒。

图 10. 定制游目的地选择，2020年4-6月
（n=427，问卷星样本库数据）



liaohan.net nblax520.com

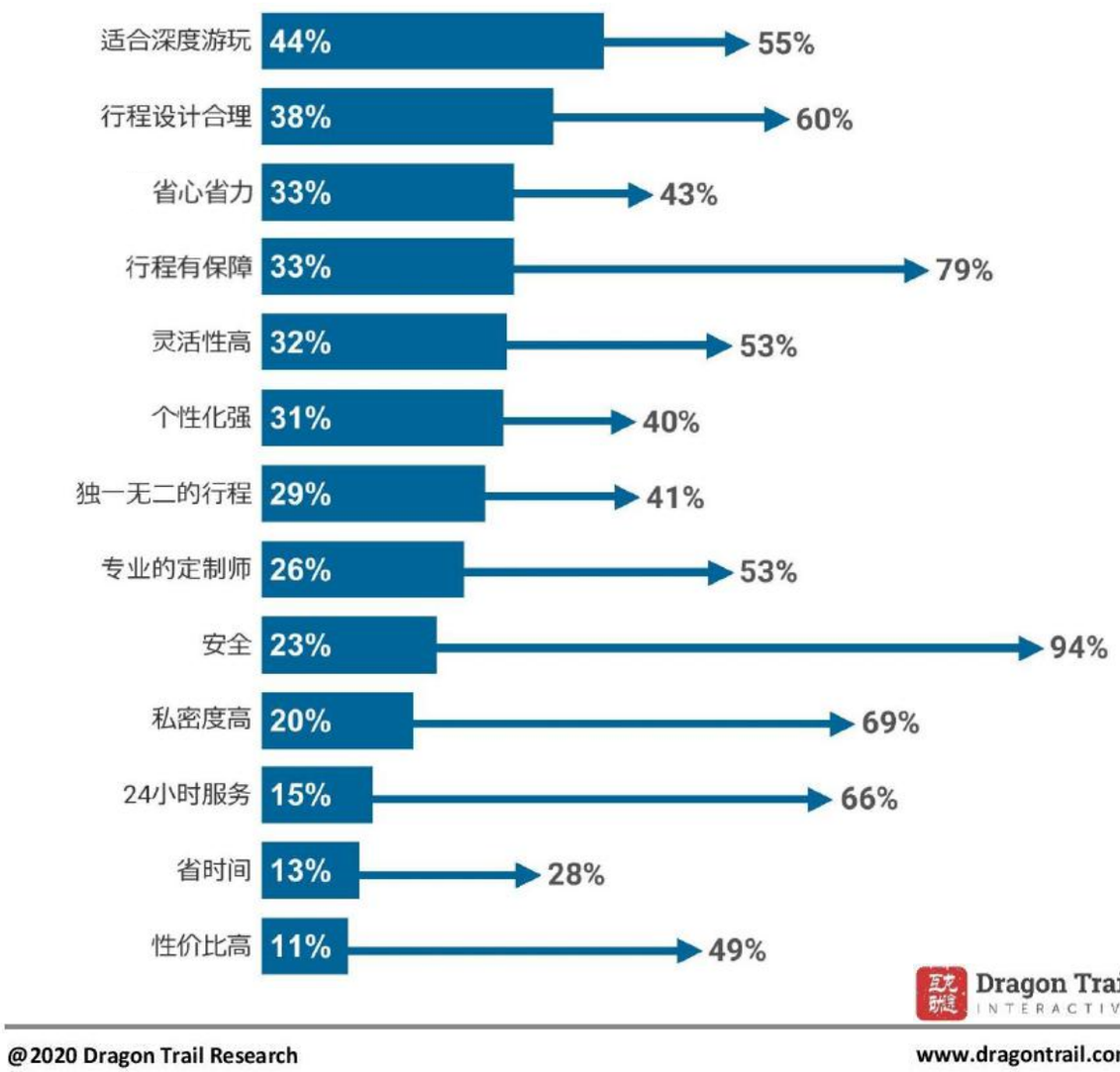
lax889889.com 299520.xyz

Customized travel

疫情之下，游客将更注重旅游的安全、保障、私密性、及全程服务，对于定制游来说，已有的资源将得到更充分的运用。调研发现，79%的定制游游客认为保障性相比疫情之前将变得更加重要，同时， 保障性也是定制游的优势之一。

同时，疫情下的定制游也有一定的提升空间，例如安全、私密性及24小时服务，这几方面在疫情之后的将成为更重要的考虑因素。

图 11. 定制游的优势所在以及重要性
(n=299, panel responses only)



Dragon Trail INTERACTIVE
liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Customized

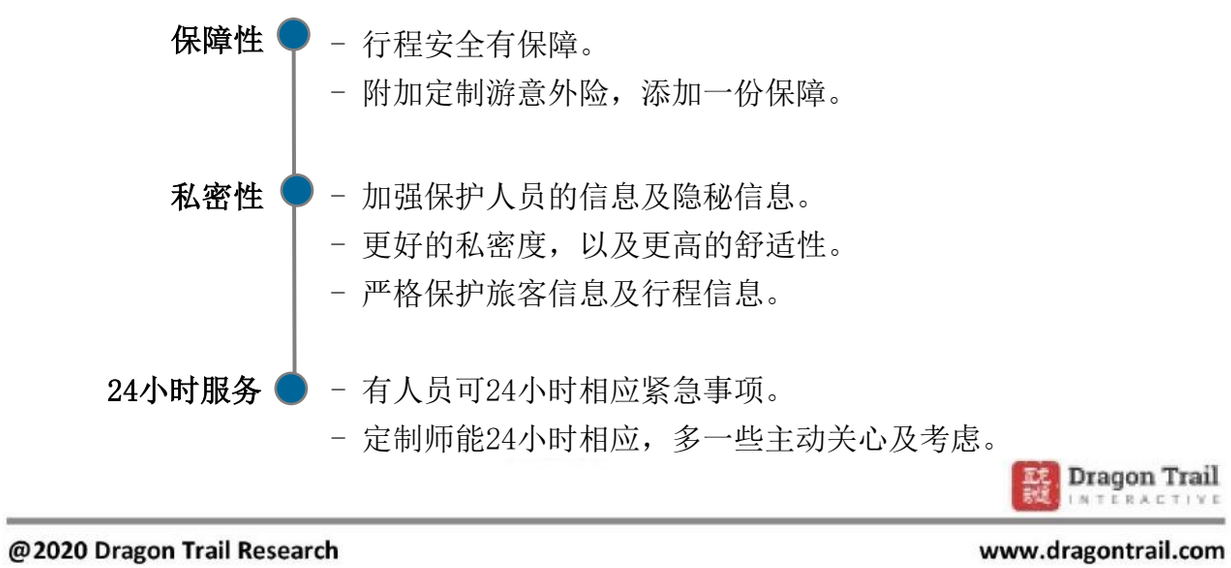
vel

“旅游慢慢恢复以后，游客对个人空间、卫生等会注重很多。比如很多游客现在都不太愿意坐大巴，喜欢自驾，跟熟悉的加入一起旅游，而不是跟陌生人凑团，这个形式对定制游是个很大的利好。”

– 蔡韵，联合创始人，无二之旅

调研发现，行中保障及24小时服务将变得更重要，为疫情之下的旅游带来更高的安全感。同时，对于私密性的要求来说，采访显示，游客将以小团及自驾游的方式提高私密性，而问卷结果显示，在维持私密性的同时，个人信息及行程信息的保密一样重要。

疫情之下的定制游



疫情之下逐渐开放的跨省旅游，对于定制游行业来说，是个独特的机会。运用已有资源，维系与供应商的关系与沟通，及时了解当地疫情防范的方法与政策，在遇到变动时，才能及时为游客提出更好的建议。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

Dragon Trail Research | 龙途互动
www.dragontrail.com/resources
communications@dragontrail.com

Copyright @ Dragon Trail Research

2020年8月

北京 上海 西安 英国 美国

Dragon Trail
INTERACTIVE

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

START YOUR FINANCE

起点财经，网罗天下报告

liaohan.net nblax520.com